

F A I R E

# Liste de contrôle pour les marques

Menez votre boutique vers la réussite sur  
Faire—nos bonnes pratiques



# Actions uniques

Cette liste des bonnes pratiques regroupe des actions uniques est destinées aux marques venant d'activer leur boutique et à celles réalisant un audit de leurs performances jusqu'à présent afin de les aider à se développer sur Faire.

## 01 Optimisation de la boutique

- Activez la vente à autant de pays/d'emplacements que possible
- Ajoutez l'histoire de votre marque et des photos/vidéos sur votre page boutique
- Fixez un montant minimum de première commande bas (recommandation : 150 € ou moins)
- Indiquez un délai de production précis
- Ajoutez les valeurs de votre marque (produits écoresponsables, non disponibles sur Amazon)
- Ajoutez des tags d'identité si nécessaire (marque dirigée par des femmes, marque dirigée par des personnes LGBTQ+)
- Autorisez la vente aux commerçants présents exclusivement en ligne et sur les réseaux sociaux si possible
- Choisissez le montant que les commerçants doivent dépenser pour obtenir l'exclusivité géographique dans leur zone
- Utilisez l'intégration à nos partenaires (p. ex. Shopify)
- Assurez-vous que votre logo et votre photo de couverture sont en haute résolution et correctement alignés

## 02 Faire Direct

- Importez vos contacts (existants/dormants/potentiels) dans votre onglet Clients
- Envoyez une campagne de marketing par e-mail à vos clients Faire Direct (ciblez les inscriptions et les commandes sans commission)
- Partagez votre lien Faire Direct sur vos canaux (p. ex. sur les réseaux sociaux, dans votre signature d'e-mail, dans votre matériel marketing)
- Ajoutez le widget Faire Direct à votre site Web sur la page dédiée à la vente B2B

## 03 Mise en avant du catalogue

- Assurez-vous que votre catalogue complet de produits est sur Faire
- Ajoutez vos futures collections en précommandes
- Optimisez les noms/descriptions de vos produits (ajoutez des mots clés tendance et rédigez des descriptions d'au moins 200 caractères)
- Optimisez les photos/vidéos de vos produits (au moins 4 photos/vidéos par produit)
- Ajoutez plusieurs collections pour mettre en avant votre page boutique
- Ajoutez les tags et informations de produit
- Assurez-vous que vos prix sont identiques sur tous vos canaux

## 04 Efforts marketing

- Envoyez des campagnes marketing par e-mail ciblées aux contacts ajoutés afin de les informer de votre présence sur Faire et des avantages de la plateforme
- Créez une promotion sur l'ensemble de votre boutique ou sur un produit spécifique

## 05 Ressources

- Consultez notre [Centre d'aide](#) pour obtenir plus d'informations
- En cas de questions liées au service client, contactez notre équipe [d'assistance](#)

# Actions récurrentes

Maintenant que vous avez configuré votre page boutique, voici une liste de bonnes pratiques récurrentes pour booster votre taux de conversion et d'impression afin de confirmer votre succès sur Faire.

## 01 Optimisation de la boutique

- Activez la vente à autant de pays/d'emplacements que possible
- Réduisez votre minimum de commande (recommandation : 150 € ou moins)
- Maintenez l'histoire de votre marque, votre photo de couverture et les photos/vidéos de votre page boutique à jour

## 02 Faire Direct

- Importez régulièrement vos nouveaux contacts (existants/dormants/potentiels) dans votre onglet Clients
- Envoyez régulièrement des e-mails marketing à vos clients Faire Direct (ciblez les inscriptions, les commandes sans commission et les crédits expirés/non utilisés)
- Continuez à diffuser votre lien Faire Direct sur vos canaux

## 03 Normes concernant le traitement des commandes

- Acceptez les commandes dès qu'elles arrivent ([téléchargez l'application Faire](#) pour les marques pour accepter des commandes en déplacement)
- Traitez vos commandes en temps voulu et maintenez votre délai de production à jour
- Répondez rapidement aux messages de vos clients

## 04 Mise en avant du catalogue

- Ajoutez régulièrement de nouveaux produits pour maintenir votre page boutique à jour
- Assurez-vous que votre catalogue complet de produits est sur Faire
- Ajoutez vos futures collections en précommandes
- Optimisez les noms/descriptions de vos produits (ajoutez des mots clés et termes tendance)
- Mettez régulièrement à jour et testez de nouvelles collections sur votre page boutique
- Assurez-vous que vos prix sont identiques sur tous vos canaux

## 05 Efforts marketing

- Envoyez régulièrement des campagnes marketing par e-mail ciblées (recommandation : au moins 3 par mois)
- Offrez des promotions sur des produits individuels ou sur l'ensemble de votre boutique
- Envoyez un message/e-mail à vos clients après chaque commande et incitez-les à laisser un avis

## 06 Ressources

- Consultez notre [Centre d'aide](#) pour obtenir plus d'informations
- En cas de questions liées au service client, contactez notre équipe [d'assistance](#)
- Suivez régulièrement [les analyses](#) de vos données et vos performances